

Яхт-клуб «ATLANTIS»



Задача данного проекта состоит в том, что бы помочь оценить возможности по строительству стоянок для маломерных судов на морских, речных и озерных акваториях и получить практические рекомендации по разработке стоянки.

- **Основные функции яхтенных портов:**
- стоянка яхт и катеров в летнее время, в т.ч. место укрытия;
- предоставление санитарного комплекса (туалет, душ, прачечная);
- возможности для сбора отходов и льяльных вод с яхт и катеров;
- возможности пополнения запасов продовольствия, топлива, воды;
- зимнее хранение судов;
- возможности осуществления мелкого ремонта маломерных судов;
- возможности для приема гостевых яхт;
- пункты таможенно-пограничного контроля;
- предоставление дополнительных услуг (чартер яхт, морская практика для молодежи, спортивные профессиональные и любительские соревнования и другое)
- место, где собираются люди с близкими интересами (яхт-клубы).

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



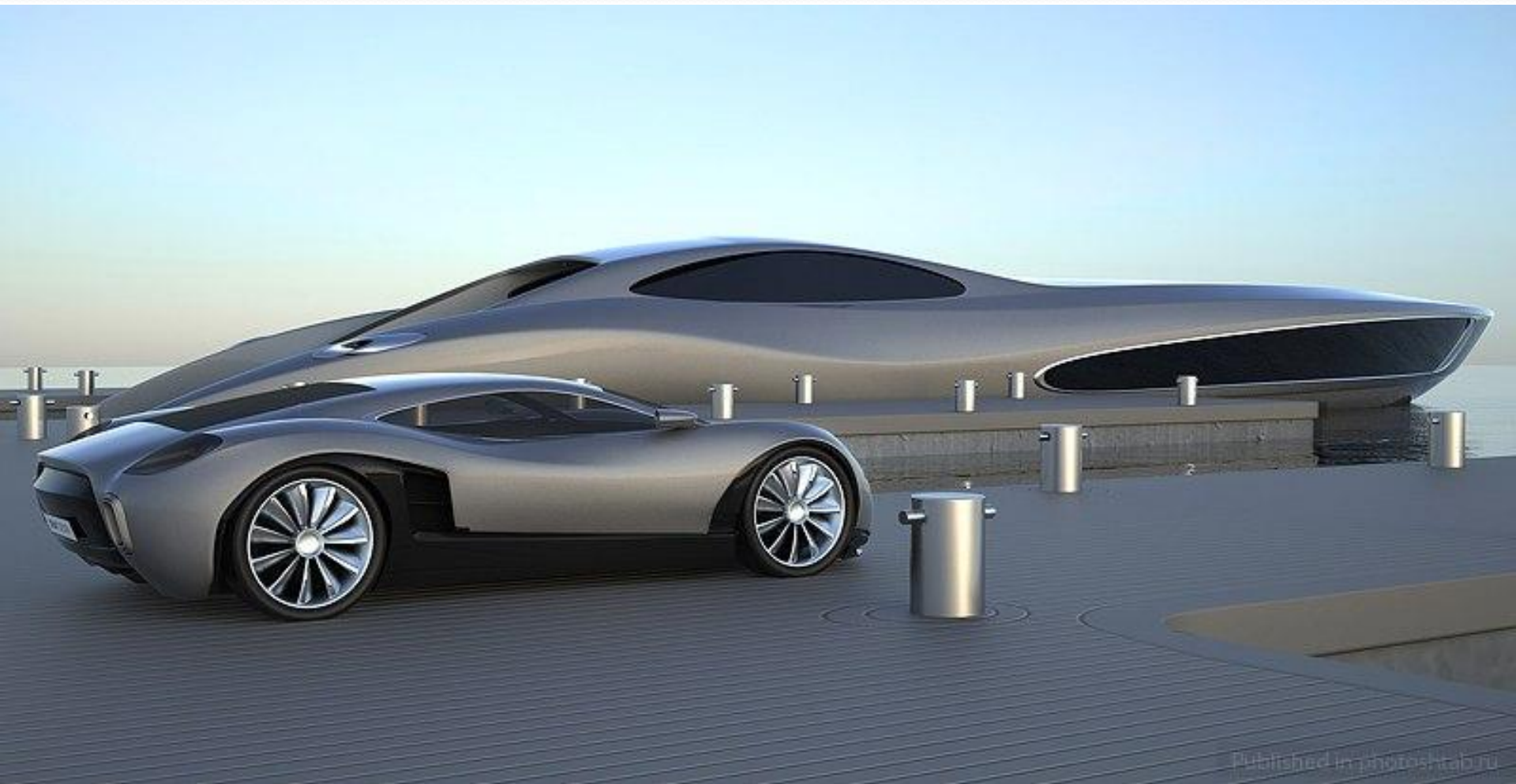
ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Скандинавская классификация (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия):

- Home harbour – базовый яхтенный порт с возможностями для постоянного хранения яхт.
- Cruising harbour – круизная гавань, обеспечивающая для гостей яхтсменов возможность закупать продукты питания, получать технический сервис, отдых и ночную стоянку судов.
- Visit harbour – яхтенный порт с возможностями принимать гостевые яхты.
- Guest harbour – гостевой яхтенный порт, предоставляющий услуги высокого класса, минимум 10 гостевых мест.
- Service harbour – основное назначение – пополнение запасов продуктов, топлива, и т.д. Размещение гостевых яхт не всегда предоставляется.
- Visitors berth – места для гостевых яхт (гостевой причал) в пассажирских и рыболовных портах небольших городов.
- Excursion harbour – яхтенный порт в национальном парке или заповеднике, который используется кратковременно.
- Refuge berth – яхтенные порты, предоставляющие возможность ремонта или первой помощи в случае аварии.
- Shelter harbour – порто-убежище (от непогоды).
- Emergency harbour – гавань аварийных заходов.

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Классификация трех типов яхтенных портов

- **Яхтенный причал** – небольшой причал для гостевых яхт, набор услуг минимальный: порто-убежище от непогоды, кратковременный (1-2 дня) гостевой заход, подключение к электричеству и воде, туалет на берегу.
- **Яхтенная стоянка** – небольшая гавань сезонного функционирования, предоставляющая базовые услуги: сезонная стоянка, гостевые места, заправка водой, электричеством, топливом, душ/туалет, кафе/ресторан. Преимущественно весь сервис расположен на причальных сооружениях.
- **Яхтенный порт** – яхтенная гавань с расширенным набором услуг, включающим летнюю стоянку судов на воде, зимнее хранение на берегу, технический сервис, ресторанное и гостиничное обслуживание. Яхтенный порт подразумевает значительное использование береговой территории и может рассматриваться как полноценный инвестиционный проект спорта и рекреации.
- Услуги по стоянке
- Услуги по уборке яхт
- Услуги по техническому обслуживанию
- Услуги по обучению
- Услуги по отдыху
- Услуги по прокату и аренде
- Услуги по организации соревнований и мероприятий

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Значимость услуг яхт-клубов и марин акваторий Москвы и Московской области по данным агентства PNN Consulting

- Подъем/спуск яхты на воду, транспортировка по клубу
_____10
- Стоянка на воде (безопасность, подходы/отходы, швартовка)_____10
- Зимняя стоянка (открытая площадка, холодный, теплый эллинг)_____10
- Портовые услуги (подача электричества, воды, заправка топливом, прием сбросов, ТБО)____8
- Ремонтный сервис
_____8
- Боцманская служба (оказание помощи и услуг на воде, в плавании)
_____6
- Питание на берегу (кафе, ресторан, доставка на борт)
_____8
- Проживание (отель)_____8
- Информационные услуги (навигационная, погодная информация, семинары)_____6
- Обучение судоводждению, повышение судоводительской квалификации_____6
- Помощь в подготовке к навигации, в проведении освидетельствования судна (техосмотр)____6
- Развлекательные и спортивные услуги, концерты, выставки, корпоративные мероприятия____4

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



Яхт-клуб «ATLANTIS»



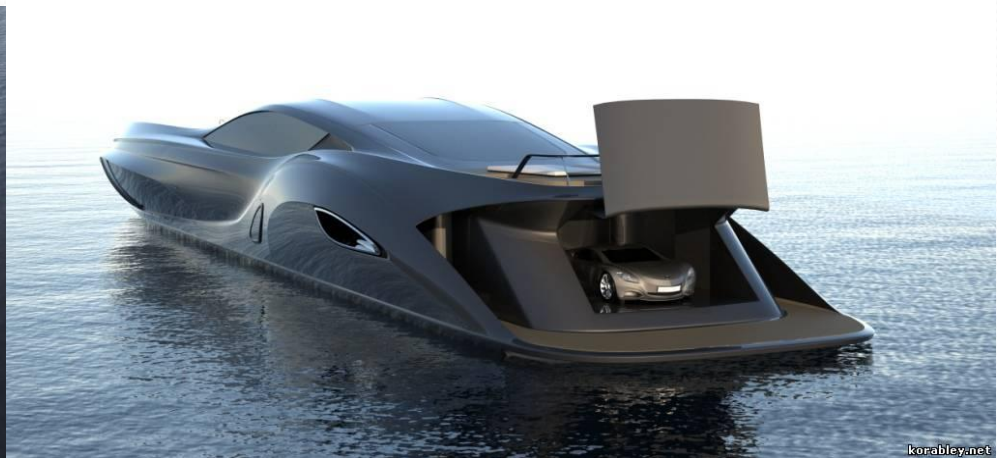
Технические стандарты и требования к акватории и причальному комплексу.

- В мире существует ряд технических стандартов и инструкций для определения компоновки причальных сооружений в марине и размещения других технических элементов сервиса.
- Среди многих изданий в качестве технического руководства были выбраны документы признанные Permanent International Association of Navigation Congresses. Данные документы рассматриваются как рекомендации и не являются техническим условием при проектировании.
- Australian Standard. AS 3962-2001 Рекомендации по проектированию марин.
- PIANC – AIPCN 1994. Обзор проектов причальных фронтов.
- **Техническое обустройство марин.**
- Глубина подходного фарватера зависит от величины расчетного судна и должна быть не менее 2,5 м. Ограничение по глубине фарватера не позволит крупным судам находиться в марине.
- Глубина внутри акватории гавани также должна быть от 1 до 3 м. На малых глубинах размещаются небольшие суда, по мере увеличения глубины – размещают более крупные суда.

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



korabley.net

korabley.net

Альтернативные варианты организации стоянки судов.

- Организация стоянки судов может быть подразделена на две основные группы:
- а) Стационарные пирсы. Используются только в тех местах, где нет перепада уровня воды. Основное преимущество таких систем – это возможность автомобильного проезда по пирсам и также в некоторых случаях стационарные пирсы могут быть дешевле.
- б) Плавающие понтоны. Используются как при наличии изменения уровня воды, так и при его отсутствии. Преимуществами данной системы являются меньшее воздействие на окружающую среду, возможность использования швартовных «пальцев», легкость внедрения инженерных сетей, возможность изменения схемы расстановки причальных сооружений и, при необходимости, демонтажа на зимний сезон.

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



Требования к размерам марины

- **Типы понтонов.**
- На международном рынке существует широкий выбор типов понтонов. В зависимости от используемого материала понтоны могут подразделяться на:
 - железобетонные понтоны – гарантируют наивысший уровень безопасности и удобства швартовки;
 - алюминиевые и стальные понтоны - легко модифицируемые системы;
 - деревянные понтоны на бетонных или пластиковых поплавах - экономичные и легкие.
- **Системы установки понтонов.**
- Существует три системы установки понтонов:
 - сваи;
 - цепи и «мертвые» якоря;
 - система Seaflex.
- **Системы доступа на понтоны.**
- Длина и ширина переходных трапов обусловлена количеством стояночных мест на данной линии и максимально допустимым уклоном. Существуют следующие критерии определения размеров трапа:
 - **Ширина трапа:**
 - - менее 20 судов: 1,00м
 - - от 20 до 50 судов: 1,50м
 - - от 50 до 100 судов: 2,00м
 - - более 100 судов: 2,50м
 - **Уклон трапа:**
 - - при отсутствии значительного изменения уровня воды (<1м): 10%
 - - при наличии значительного изменения уровня воды (>1м): 25% (при наименьшем уровне воды).
- **Сервис на местах швартовки.**
- Сервисные колонки, устанавливаемые на понтонах, обычно оборудованы 1-4 розетками и 2 или 4 кранами. Каждая колонка может обслуживать до 4 стояночных мест.
- **Пожарная безопасность и охрана.**
- Так как в марине предусмотрен водопровод для обеспечения водой мест швартовки, специального трубопровода для пожарных гидрантов не требуется. Марина должна быть оснащена порошковыми огнетушителями в соответствии с требованиями пожарной безопасности.
- **Офис капитана гавани и сервис – центр.**
- Единственными обязательными помещениями в марине являются здание капитана порта, сервис – центр и помещение для ремонта и обслуживания судов.
- Минимум для санитарно – бытовых помещений это – один санузел на каждые 40 стояночных мест, но, учитывая уровень всего комплекса, необходимо предусмотреть большее количество санузлов, разделенных на женские и мужские, а также помещения для душевых.

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»

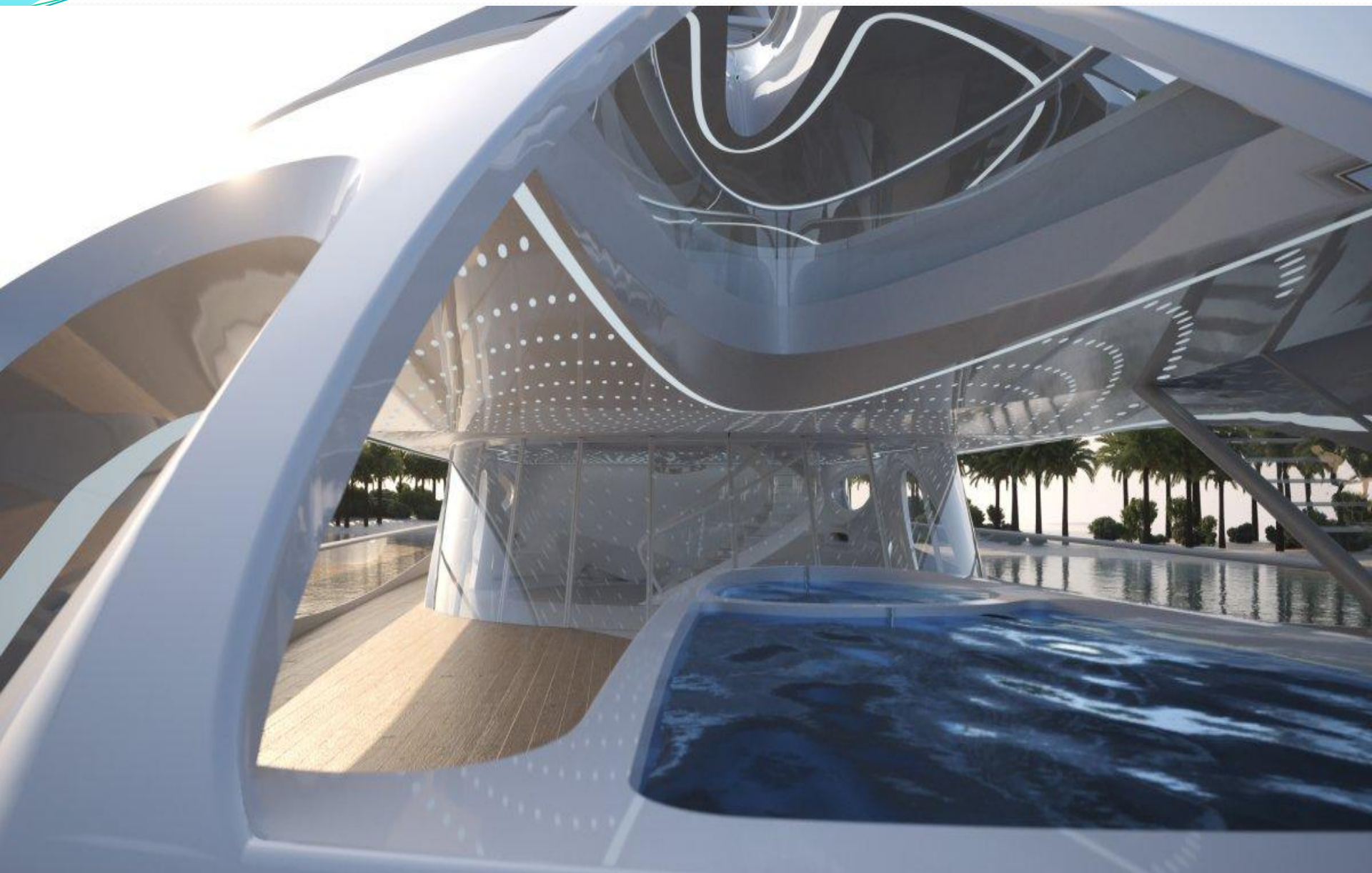


Инвестиционный план.

Первый вариант инвестиционного плана (наименьшие затраты): Яхтенный причал

№	Наименование	Рубли
1	Плавучие причальные сооружения с системой установки для организации 10 стояночных мест	900 000
2	Швартовое и сервисное оборудование на причалах	80 000
3	Навигационное оборудование, подходов к гавани	350 000
4	Биотуалет, мобильные душевые кабины	50 000
5	Переходные трапы/мосты	20 000
6	Контейнеры для сбора мусора	15 000
7	Сборка и монтаж всего оборудования	212 000
8	Проектные работы и согласование	81 363
	ИТОГО	1 708 613

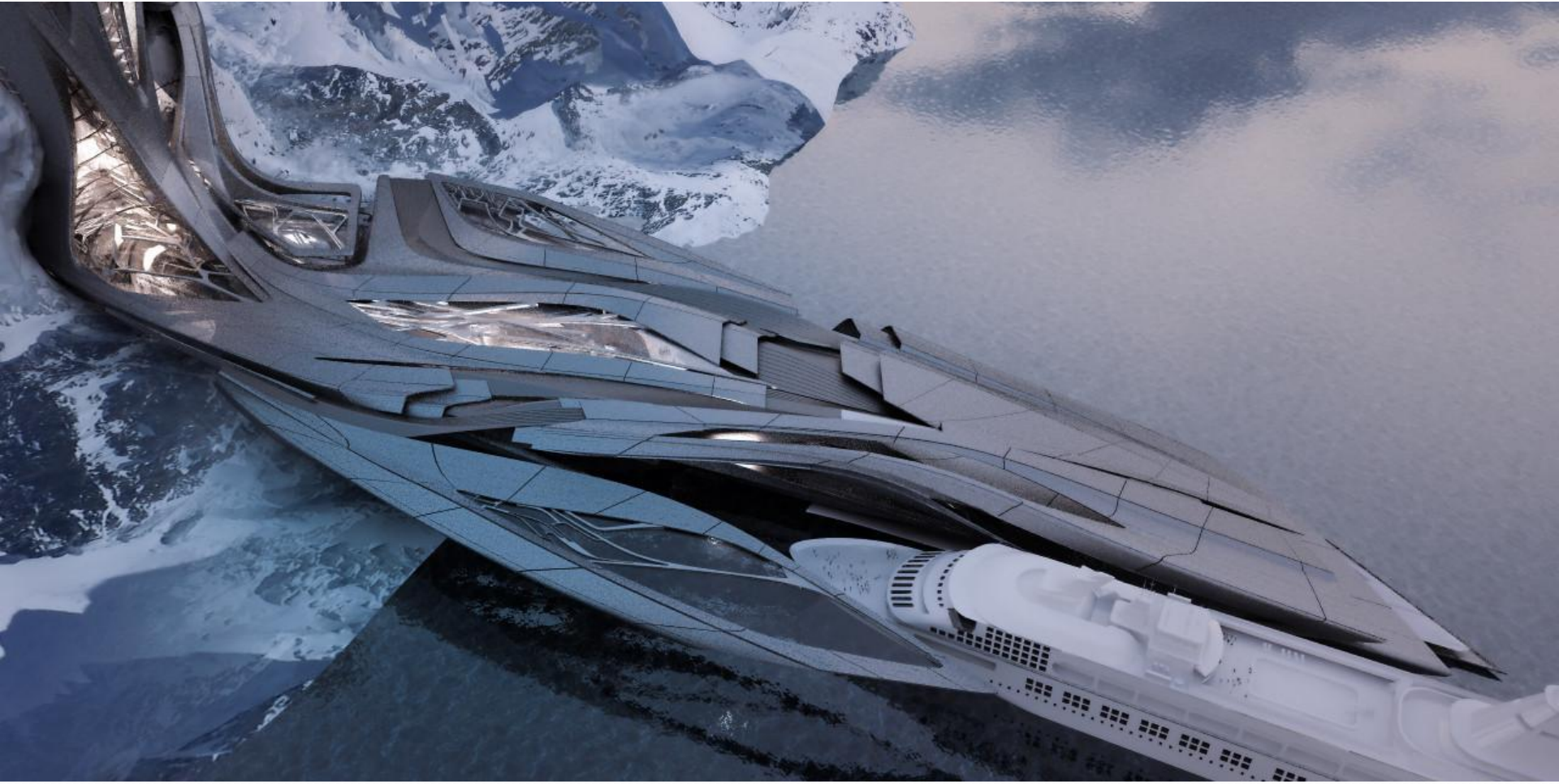
ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



Второй вариант инвестиционного плана: Яхтенная стоянка

№	Наименование	Рубли
1	Плавучие причальные сооружения с системой установки для организации 50 стояночных мест	4 500 000
2	Швартовое и сервисное оборудование на причалах	400 000
3	Навигационное оборудование , подходов к гавани.	350 000
4	Плавучий дебаркадер, оборудованный в мини-отель с рестораном, на котором размещается основная инфраструктура для обслуживания владельцев судов.	6 000 000
5	Переходные трапы/мосты	20 000
6	Контейнеры для сбора мусора	15 000
7	Плавучая топливо - заправочная станция	5 000 000
8	Стационарная рация морского / речного диапазона	150 000
9	Компрессор и моечный аппарат	180 000

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



Второй вариант инвестиционного плана: Яхтенная стоянка

№	Наименование	Рубли
10	Инструмент электрический и слесарный	150 000
11	Зарядное устройство для аккумуляторов	60 000
12	Прочее мелкое оборудование, рабочая одежда	80 000
13	Мебель и оргтехника	130 000
14	Берегоукрепление	550 000
15	Благоустройство территории	300 000
16	Сборка и монтаж всего оборудования	2 555 250
17	Проектные работы и согласование проекта	1 022 013
	ИТОГО	21 462 263

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



При перечисленных выше инвестициях возможно предоставления следующего набора услуг:

- Сезонная стоянка у причалов
- Гостевая стоянка судов у причалов
- Пользование электричеством/водой
- Заправка топливом
- Сбор нефтесодержащих вод с судов
- Продажа масел и прочей автохимии
- Услуги общепита (ресторан/кафе)
- Услуги мойки судов (корпус/палуба)
- Услуги по спуску/подъему судов и гидроциклов
- Подзарядка аккумуляторов судов
- Хранение трейлеров на земле

Третий вариант инвестиционного плана (наибольшие затраты): Яхтенный порт

№	Наименование	Рубли
1	Плавучие причальные сооружения с системой установки для 100 стояночных мест	10 000 000
2	Швартовое и сервисное оборудование на причалах	800 000
3	Навигационное оборудование, подходов к гавани	350 000
4	Строительство на берегу здания общей площадью не менее 1 000 м2.	22 500 000
5	Переходные трапы/мосты	50 000
6	Контейнеры для сбора мусора	45 000
7	Плавучая топливо - заправочная станция	5 000 000
8	Стационарная радиостанция морского / речного диапазона	150 000
9	Компрессор и моечный аппарат	180 000
10	Инструмент электрический и слесарный	150 000

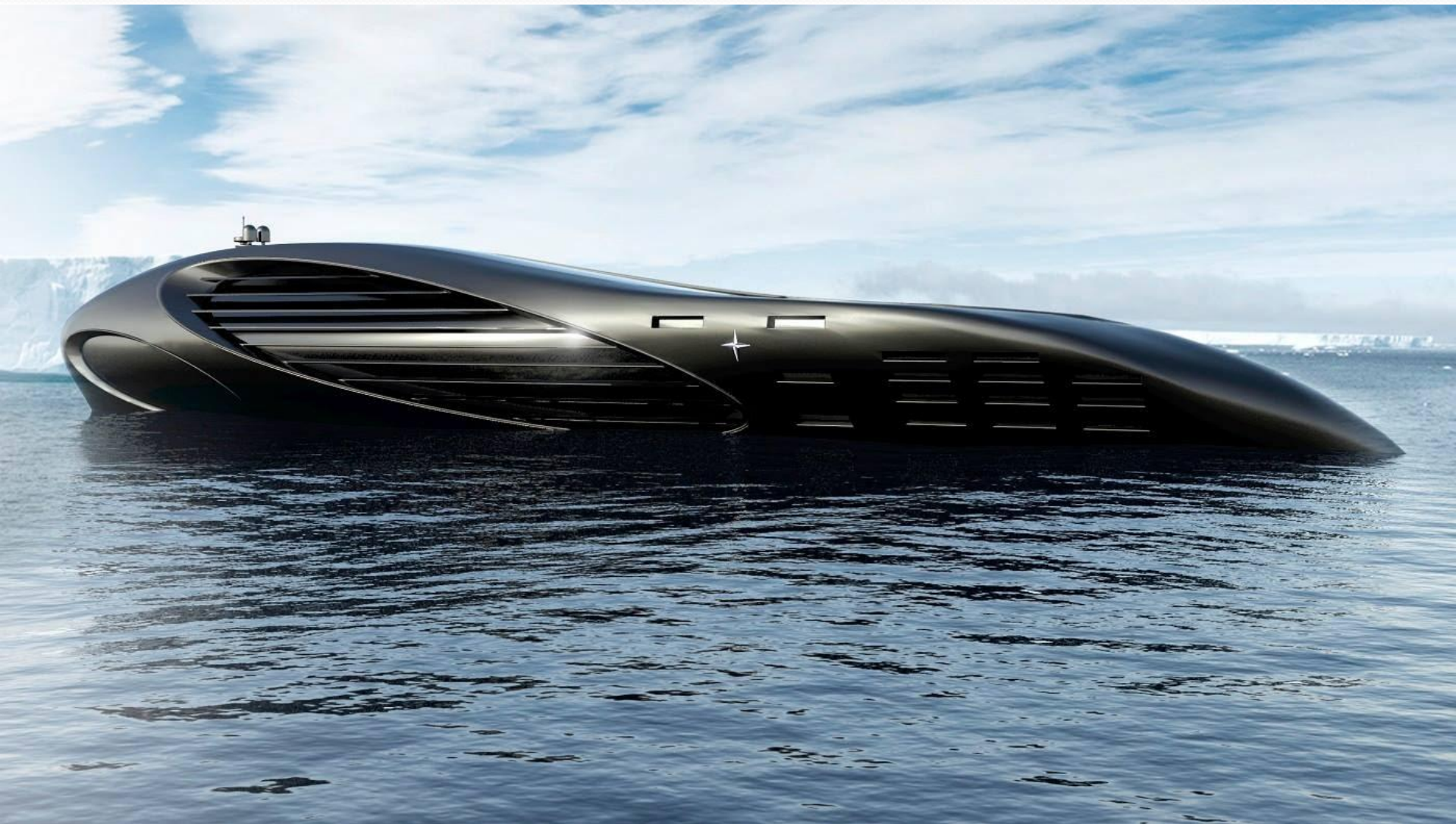
Третий вариант инвестиционного плана (наибольшие затраты): Яхтенный порт

№	Наименование	рубли
11	Зарядное устройство для аккумуляторов	60 000
12	Мебель и оргтехника	530 000
13	Берегоукрепление	1 550 000
14	Благоустройство территории	700 000
15	Дноуглубление подходов канала и гавани	6 000 000
16	Строительство волнозащитных сооружений	15 000 000
17	Строительство береговых навигационных знаков	600 000
18	Судоподъемное оборудование	5 000 000
19	Судоподъемная зона (слип)	1 500 000
20	Площадка для открытого зимнего хранения судов	1 500 000
21	Комплект для ремонта судов	5 000 000
22	Сборка и монтаж всего оборудования	4 214 250
23	Проектные работы и согласование проекта	4 047 963
	ИТОГО	84 927 213

Полноценный яхтенный порт круглогодичной эксплуатации

- При перечисленных выше наибольших инвестиционных затратах создается **полноценный яхтенный порт круглогодичной эксплуатации**. Реализация подобного проекта позволяет предоставлять полный возможный комплекс услуг для владельцев судов и гостей яхтенного порта, в частности:
 - Летняя стоянка судов у причалов
 - Зимнее хранение судов на берегу (открытое и в эллинге)
 - Ремонт судов
 - Консервация на зиму и расконсервирование весной
 - Услуги отдыха и развлечений

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Рынок сбыта

Предыдущее исследование показало, что на российском рынке есть спрос на услуги стоянок для маломерных судов со стороны как российских, так и иностранных судовладельцев.

- В этом разделе необходимо сделать краткое общее описание рынка, которое должно включать в себя следующие составляющие:
- расчетный размер и состав рынка, в том числе описание потенциальных клиентов;
- Текущее положение на рынке и ваши прогнозы по его развитию;
- Возможные варианты развития рынка по цене, качеству, конкуренции и т.д.
- Давайте посмотрим, какие мы можем предложить типы услуг, по каким ценам и с какими качественными характеристиками:
- минимальный набор услуг, дешево (подходит для варианта № 1 яхтенного причала с минимальным набором услуг);
- средний набор (вариант № 2 яхтенная стоянка)
- Большой спектр услуг (вариант № 3 – Яхтенный порт).
-

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



Представители целевой аудитории

- **По вовлеченности:**

- - вовлеченные: воспринимают яхтинг как неотъемлемую часть жизни, основное хобби и в сезон навигации посвящают данному делу несколько дней в неделю. В зимний сезон практикуется выход в море в теплых странах. Самые активные обычно помимо удовольствия извлекают из данного занятия прибыль: организуют клубы, регаты и т.п. Обычно имеют в собственности одно или более плавсредств
- - активные: яхтинг воспринимается как одно из главных хобби, яхта используется несколько раз в сезон, как в Петербурге, так и за границей. Плавсредство в собственности бывает редко, предпочтительным является фрахт (чартер).
- - пассивные: выход в море ограничивается 1-2 разом в сезон. Плавсредства в собственности нет. Выход в море осуществляется на яхте друзей, знакомых, коллег; реже – на зафрахтованной яхте.

- **По мотивам использования:**

- спортсмены: участие в гонках, регатах и соревнованиях
- туристы: участие в экспедициях, переходах, путешествия
- отдыхающие: используют яхту для выхода в море, где загорают, купаются и катаются на водных мотоциклах и т.п.
- тусовщики: на яхте устраиваются фуршеты, массовые или private вечеринки
- рыбаки: использование моторных судов для рыбной ловли

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Конкуренция.

- В настоящий момент времени конкуренция по предоставлению подобных услуг отсутствует, но ситуация меняется и возможно в ближайшее время появятся компании, предоставляющие подобные услуги. В таком случае необходимо сделать описание следующих характеристик конкурентов:
- Какие услуги предлагают ваши конкуренты (или потенциальные конкуренты);
- Чем их услуги отличаются от ваших;
- Какой уровень цен на услуги предлагают ваши конкуренты;
- Кто из конкурентов находится по соседству, и как они могут «оттянуть» ваших потенциальных клиентов;
- Как развивается бизнес у ваших конкурентов, например: увеличение кол-во продаж стояночных мест, рост ассортимента сопутствующих услуг, рост или сокращение персонала и т.д.
- Как именно ваши услуги будут иметь конкурентные преимущества перед другими стоянками для маломерных судов;

Яхт-клуб «ATLANTIS»



Прогноз продаж услуг.

- Для *первого варианта создания стоянки с наименьшими затратами* мы сделаем следующие допущения:
- Подобная стоянка может предложить минимальный набор услуг, а именно:
 - Гостевая стоянка у причалов судов
 - Сезонная стоянка у причала
 - Пользование электричеством, водой
- Общее число стояночных мест – 10.
- Мы предполагаем, найти желающих поставить маломерное судно на весь сезон на такой стоянке будет сложно, поэтому предположим, что только 2 места будет зарезервировано под сезонную стоянку, остальные 8 мест будут отданы под гостевую стоянку;
- Так как мы рассматриваем горизонт планирования 5 лет, то предположим, что в первый год наполняемость объекта составит 40% от максимально возможной, в последующие года на уровне 80%;
- Так же предполагаем, что количество дней в сезоне 183, стоимость однодневной стоянки составляет 1 000 рублей в день, стоимость сезонной стоянке 30 000 рублей в день, пользование электричеством и водой – 100 рублей в день;
- Так делается в условиях неопределенности, то предположим, что продажи услуг в денежном выражении будут расти на 10% в год.

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Прогноз продаж услуг. Первый вариант.

План продаж	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Гостевая стоянка судов у причала	256 200	512 400	563 640	620 004	682 004
Сезонная стоянка	90 000	99 000	108 900	119 790	131 769
Пользование водой, электричеством	73 200	80 520	88 572	97 429	107 172
ИТОГ Доходов	419 400	691 920	761 112	837 223	920 946

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Прогноз продаж услуг.

- Для **второго варианта организации стоянки для маломерных судов** рассмотрим следующий набор услуг и их стоимость. Основной перечень услуг изложен в пункте 2 настоящего бизнес-плана:
- Для услуг по сезонной стоянке, гостевой стоянке судов у причала и пользование водой и электричеством мы сделаем такие же предположения, как и в первом варианте, за исключением количества судов;
- Во втором варианте мы предполагаем, что общее количество стояночных мест будет равно 50, 40 из которых мы будем сдавать на сезон, а 10 для целей гостевой стоянки;
- Доходы от предоставления услуги по заправке топливом мы будем рассматривать, как маржу на продажу топлива на уровне 1 500 рублей в день;
- Стоимость услуги по сбору нефтесодержащих вод с судов примем на уровне 1 000 рублей,
- Во втором варианте яхтенной стоянки мы предусматриваем создания мини-отеля на 6 номеров, стоимость номера 2 500 рублей в сутки;
- Так как второй вариант стоянки для маломерных судов подразумевает создание кафе/ресторана, то в качестве доходной части возьмем расчет среднего чека на уровне 500 рублей при условии продажи 15 чеков в день;
- Стоимость мойки судов возьмем на уровне 1 500 рублей за услуги при продаже как минимум 2 услуг в день;
- Второй вариант бизнес-плана предполагает оказание услуг по подъему и спуску судов; стоимость такой услуги составляет 1 500 рублей, количество – 40 услуг в сезон;
- Стоимость услуги по подзарядке аккумулятора возьмем на уровне 1 000 р. за услугу;
- Хранение трейлеров на земле: 300 рублей в сутки, по 3 трейлера в день.

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Прогноз продаж услуг. Второй вариант.

План продаж	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Сезонная стоянка	3200000	3520000	3872000	4259200	4685120
Гостевая стоянка судов	732 000	1464000	1610400	1771440	1948584
Вода, электричество	146 400	161 040	177 144	194 858	214 344
Заправка топливом	1537200	1690920	1860012	2046013	2250615
Сбор нефтесодержащих вод с судов	73 200	80 520	88 572	97 429	107 172
Маржа от продажи химии	73 200	80 520	88 572	97 429	107 172
Доходы от мини-отеля	1921500	2113650	2325015	2557517	2813268
Услуги общепита	960 750	1056825	1162508	1278758	1406634
Услуга мойки судов	219 600	241 560	265 716	292 288	321 516
Услуги по спуску и подъему	60 000	66 000	72 600	79 860	87 846
Подзарядка аккумуляторов	73 200	80 520	88 572	97 429	107 172
Хранение трейлеров	54 900	60 390	66 429	73 072	80 379
ИТОГО ДОХОДОВ	9 051	10 616	11 677	12845	14 129

ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



Прогноз продаж услуг.

- **Третий вариант (Яхтенный порт) создания стоянок для маломерных судов** на российском участке водного пути предполагает наибольшие затраты по его реализации, но и наибольший набор услуг, который описан в пункте 2 данного проекта.
- Помимо услуг, описанных в вариантах 1 и 2, в варианте яхтенного порта добавляется более широкий спектр сопутствующих услуг, таких как зимнее хранение судов (закрытое и открытое), ремонт судов, консервация на зиму и расконсервация зимой, а так же прочие услуги по отдыху и развлечению.
- Для третьего варианта мы предполагаем, что яхтенный порт будет располагать порядка 100 стояночных мест, 80 из которых будут сдаваться на сезон, а 20 как гостевые стоянки.
- Так же для третьего варианта мы делаем следующие предположения:
- Стоимость гостевой стоянки составляет 500 рублей в сутки;
- Средний чек кафе/ресторана составляет 1000 рублей;
- Зимнее открытое хранение – 80 000 рублей за сезон;
- Ремонтные услуги из расчета 5 услуг в день по 2 700 рублей за 1 услугу;
- Консервация и расконсервация судна по 7 000 рублей за 1 услугу;
- Так же предполагается, что объект может получать дополнительные доходы от прочих услуг: сдача в аренду площадей под мероприятия, организация чартерных перевозок, размещения специализированной рекламы и так далее.

Прогноз продаж услуг. Третий вариант

План продаж	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Сезонная стоянка	9600000	10560000	11 616000	12 777600	14 055360
Гостевая стоянка	732 000	1 464 000	1 610 400	1 771 440	1 948 584
Вода, электричество	292 800	322 080	354 288	389 717	428 688
Заправка топливом	1 537 200	1 690 920	1 860 012	2 046 013	2 250 615
Сбор нефтесодержащих вод	292 800	322 080	354 288	389 717	428 688
Маржа от продажи автохимии	366 000	402 600	442 860	487 146	535 861
Мини-отель	4 392 000	4 831 200	5 314 320	5 845 752	6 430 327
Услуги общепита	4 483 500	4 931 850	5 425 035	5 967 539	6 564 292
Услуга мойки судов	384 300	422 730	465 003	511 503	562 654

Прогноз продаж услуг. Третий вариант

План продаж	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Услуги по спуску и подъему судов	144 000	158 400	174 240	191 664	210 830
Подзарядка аккумуляторов	146 400	161 040	177 144	194 858	214 344
<i>Хранение трейлеров</i>	131 760	144 936	159 430	175 373	192 910
<i>Зимнее хранение на берегу закрытое</i>	3 200000	3 520000	3 872000	4259200	4685120
<i>Ремонтные услуги</i>	790 560	869 616	956 578	1 052235	1 157459
<i>Консервация и расконсервация</i>	280 000	308 000	338 800	372 680	409 948
<i>Доход от прочих услуг</i>	350 000	385 000	423 500	465 850	512 435
<i>Зимнее хранение на берегу открытое</i>	0	0	0	0	0
ИТОГО ДОХОДОВ	27 123 320	30 494 452	33 543 897	36 898 287	40 588 116

План маркетинга

- **Установления уровня цен на ваши услуги:**
- В принципе цена услуги может определяться из следующих условий:
- Цены конкурентов на аналогичные услуги;
- Цены, определяемые спросом на данную услугу;
- Себестоимость услуги + маржа;
- «ощущение цены».
- **План продвижения услуг стоянки**
- В данном разделе необходимо описать, как Вы собираетесь доводить информацию о ваших услугах до потенциальных клиентов:
- будете ли Вы в принципе рекламировать свои услуги ?
- Какую информацию и в каком стиле вы будете сообщать о своих услугах ?
- Сколько денег компания собирается тратить на рекламу.

Расходы на маркетинг

Бюджет маркетинга	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Вариант 1	55 000	60 500	66 550	73 205	80 526
Вариант 2	150 000	165 000	181 500	199 650	219 615
Вариант 3	1 500 000	1 750 000	2 100 000	2 310 000	2 700 000

План производства услуг стоянки для маломерных судов.

- Для первого самого менее затратного варианты можно предположить следующий перечень текущих расходов:
- расходы на персонал;
- расходы на текущий ремонт;
- аренда земли;
- коммунальные услуги;
- услуги по охране;
- расходы на маркетинг;
- накладные расходы;
- текущие расходы на содержание общепита и мини-отеля;
- вывоз мусора;
- прочие накладные расходы.

План производства услуг стоянки для маломерных судов.

Расходы на персонал	Количество персонала	ЗП	ЕСН	Итого
Боцман-вахтер	4	40 000	5 200	165 200
Администратор	1	50 000	9 360	59 360
Итого в месяц				224 560

Операционные затраты по первому варианту яхтенной стоянки

Расходы	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Расходы на персонал	438 480	460 404	483 424	507 595	532 975
Коммунальные услуги	30 000	31 500	33 075	34 729	36 465
Вывоз мусора	15 000	15 750	16 538	17 364	18 233
Прочие расходы	30 000	31 500	33 075	34 729	36 465
Текущий ремонт	170 861	182 822	191 963	201 561	211 639
Расходы на маркетинг	55 000	60 500	66 550	73 205	80 526
ИТОГО	739 341	782 476	824 624	869 183	916 302

Для варианта 2 (яхтенная стоянка) приводим следующие затраты:

Расходы на персонал	Количество персонала	ЗП	ЕСН	Итого:
Боцман	4	20 000	5 200	100 800
Администратор	2	25 000	6 500	63 000
Работник кафе	4	18 000	4 680	90 720
Работники мини-гостиницы	3	18 000	4 680	68 040
Итого в месяц:				322 560

Операционные затраты по второму варианту яхтенной стоянки

Расходы	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Расходы на персонал	2 268 000	2 426 760	2 596 633	2 778 398	2 972 885
Коммунальные услуги	72 000	77 040	82 433	88 203	94 377
Вывоз мусора	15 000	16 050	17 174	18 376	19 662
Охрана	360 000	385 200	412 164	441 015	471 887
Аренда земли	288 000	316 800	338 976	362 704	388 094
Текущие затраты кафе	288 225	317 048	348 752	383 627	421 990
Текущие затраты мини-отеля	384 300	422 730	465 003	511 503	562 654
Расходы на маркетинг	150 000	165 000	181 500	199 650	219 615
Текущий ремонт	1 716 981	1 837 170	1 965 772	2 103 376	2 250 612
Прочие накладные расходы	271 559	298 714	319 624	341 998	365 938
ИТОГО	5 814 065	6 262 512	6 728 031	7 228 850	7 767 713

Яхтенный порт

Расходы	Количество	ЗП	ЕСН	Итого
Управляющий	1	40000	10 400	50 400
Боцман	2	20 000	5 200	50 400
Матрос	4	15 000	3 900	75 600
Администратор	1	25 000	6 500	31 500
Работники общепита	7	18 000	4 680	158 760
Работники мини-гостиницы	4	18 000	4 680	90 720
Слесари-ремонтники	3	22 000	5 720	83 160
ИТОГО:				540 540

Операционные затраты ЯХТЕННЫЙ ПОРТ

Расходы	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Расходы на персонал	6 032880	6 455182	6 907044	7 390537	7 907875
Коммунальные услуги	1 500000	1 605000	1 717350	1 837565	1 966194
Вывоз мусора	20 000	21 400	22 898	24 501	26 216
Охрана	960 000	1 027 200	1 099 104	1 176 041	1 258 364
Аренда земли	550 000	588 500	629 695	673 774	720 938
Текущие затраты кафе	1 345 050	1 439 204	1 539 948	1 647 744	1 763 086
Текущие затраты мини-отеля	1 317 600	1 409 832	1 508 520	1 614 117	1 727 105
Расходы на маркетинг	1 500 000	1 605 000	1 717 350	1 837 565	1 966 194
Ремонтные материалы	450 000	481 500	515 205	551 269	589 858
Текущий ремонт	2 550 216	2 728 732	2 919 743	3 124 125	3 342 813
Прочие накладные расходы	1 084 933	1 160 878	1 242 140	1 329 089	1 422 126
ИТОГО:	17 310 679	18 522 427	19 818997	21 206 326	22690769

Основные выводы по всем трем вариантам

	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Общее количество инвестиций	1 708 613	21 462 263	85 007 213
Срок начала возврата инвестиций	2,5 года	3,5 года	3 года
Чистая прибыль	1 719 938	5 693 244	27 132 735
Срок окупаемости	3 года	4 года	4 года
NPV нарастающим итогом	3 920 354	21 859 033	51 072 932
IRR (внутренняя норма прибыли)	более 40%	более 35%	более 35%

ЯХТ-клуб «ATLANTIS»

Составитель проекта-предложения

Федоров Дмитрий Валерьевич

Москва 8-985-742-99-94

Ижевск 8-982-990-71-75

E-mail: sarov3451@mail.ru

<https://vk.com/dmitryfyodorov83>